

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

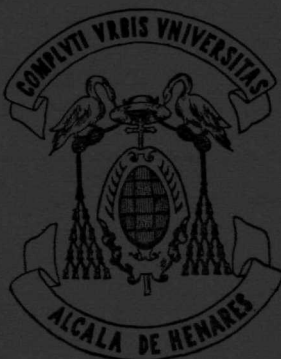
PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers: n° 60

Título: Economía de la empresa
y estructura empresarial
en España.

Autor: Prof.Dr. Santiago García
Echevarría

Fecha: Julio 1986



Doc.

I-B 8660



Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares-Madrid



Working Papers: n° 60

Título: Economía de la empresa
y estructura empresarial
en España.

Autor: Prof.Dr. Santiago García
Echevarría

Fecha: Julio 1986

Secretaría de Redacción:

Srta. Dolores Marcos

C Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier
método del contenido de este trabajo sin previa autorización
escrita. Se trata de trabajos de investigación internos de la
Cátedra.

ECONOMIA DE LA EMPRESA Y ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN ESPAÑA¹

Prof. Dr. Dr. Santiago García Echevarría, Catedrático de Política Económica de la Empresa.

I. Consideraciones introductorias

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea se le plantea a este país la modificación sustancial de un comportamiento y cultura económico-empresarial con más de trescientos años de Historia.

Vamos a partir aquí de cinco afirmaciones básicas que se tratarán de demostrar a continuación :

- 1ª - La crisis económica y societaria española es fundamentalmente una crisis de **capacidad de management de sus instituciones.**
- 2ª - El **ordenamiento económico** tradicional, vigente aún, constituye, sin duda, un elemento que estructura **sistemas cerrados** y configura instituciones sin management.

¹Versión castellana de la ponencia presentada en Betriebswirtschaftliches Kolloquium en Garmisch-Partenkirche organizado por Robert Bosch G.m.b.h. (Alemania) sobre "Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen Hochschule und Unternehmen" el 17 de julio de 1986.

- 3ª - Hasta ahora tanto la economía española como sus instituciones están concebidas y funcionan fundamentalmente como sistemas cerrados y, por lo tanto, el problema fundamental que se plantea es el acceso a este sistema.
- 4ª - Una de las características propias de la cultura económica y empresarial española es la falta de competitividad, lo que trae como consecuencia una baja productividad.
- 5ª - La formación empresarial, ni ha sido introducida a tiempo en las instituciones educativas, ni tampoco la praxis empresarial ha necesitado de otra formación distinta a la que corresponde a una concepción de la economía como sistema cerrado.

Consiguientemente, la situación actual le plantea a la sociedad española, y muy en particular a su economía, todo un reto en cuanto al desarrollo de una capacidad organizativa y de asignación de recursos, orientada a la racionalidad económica, en primer lugar; y, en segundo lugar, una modernización de sus instituciones cara a asumir este protagonismo de racionalidad económica.

Pero es que ello afecta no solamente al mundo empresarial, que tiene que aprender a actuar dentro de sistemas abiertos y por lo tanto basados en la competitividad, sino que también afecta a los agentes sociales, en particular a los sindicatos, a los consumidores, y a los otros círculos de personas que de forma directa o indirecta están incidiendo en los procesos económicos y sociales.

Uno de los sectores más afectados por este cambio de comportamiento y organización son las propias instituciones educativas. El actual sistema educativo español, en sus distintos niveles, no está precisamente caracterizado por una capacidad de management, ni por una capacidad de formación de personas que pueda dar una respuesta a estas exigencias de la realidad histórica del momento actual español.

En el debate económico, puede apreciarse precisamente la falta de formación en materia de economía empresarial cuando en todo el planteamiento de la problemática económica española se entra siempre en análisis de tipo macroeconómico, entendiéndolo generalmente como piezas aisladas dentro de un conjunto que falta por organizar.

Se habla de que hay que realizar ajustes en la economía en cuanto al proceso de producción, como también en cuanto a las instituciones. Lo que nadie señala en el plano macroeconómico es que este proceso de ajuste se realiza con respecto a algún objetivo. Y que este objetivo necesariamente tiene que ser el logro de un **grado de competitividad suficiente** para asegurar la capacidad económica española y con ello la supervivencia de la empresa española.

Por esta razón, uno de los elementos revolucionarios en la cultura económica española es la introducción de la competitividad como objetivo del comportamiento. Solamente por esta vía se logrará racionalidad en los procesos económicos, en las instituciones y en los agentes económicos, de manera que el elemento político quede en segundo término.

Esto significa una transformación radical en el plano organizativo de todas las instituciones españolas, y se ha de eliminar de forma rápida la idea existente en los diferentes grupos políticos y en la misma sociedad española, de que los problemas se pueden resolver por "consenso" o por "concertación", teniendo que jugar el Estado en este terreno, el papel fundamental. Tanto en el campo económico como en el político es ahora, por primera vez, cuando empieza a dudarse de esta forma de solucionar los problemas y empieza a ponerse también en duda el papel del Estado en este tipo de "algoritmos" de solución.

Por consiguiente, puede decirse que probablemente sea España, en su momento socio-cultural actual, el país con una mayor dinámica de cambio y, consiguientemente, con una mayor predisposición a modificar sistemas cerrados en sistemas abiertos.

II. Competitividad de la empresa española

Competitividad y productividad, son dos palabras que es poco frecuente escucharlas en los debates sociales, políticos o económicos. Es más, parecen ser dos términos que de alguna manera, se intentan evitar. Es fácil hablar de las presiones salariales, de los incrementos de los salarios, de los efectos de estas variaciones salariales en la economía, pero no se habla de la vinculación del proceso retributivo, de los procesos de reestructuración y ajuste, al término productividad.

Ello significa fundamentalmente una falta del elemento racional en el comportamiento de los sujetos.

Es comprensible esta situación, dado que en un sistema cerrado, el problema de la competitividad se plantea hasta que se entra en ese sistema. Una vez que se está dentro de éste la necesidad de un esfuerzo competitivo ya no existe sino solamente la del mantenimiento de un **status quo**. Esta es la nota que define y caracteriza la cultura social y económica española.

Se ha entendido siempre la competitividad, como paso intermedio para acceder a un determinado estado. Como requisito que había que cumplir para estar dentro de un sistema económico cerrado. Así, se ha despojado a la competitividad de su característica principal, la de ser una **acción permanente en un proceso dinámico** que exige de forma continua la superación frente a la propia capacidad (de la institución o del sujeto) y frente al esfuerzo de la competencia.

En los momentos actuales del debate económico y social español el criterio de competitividad sigue sin querer entenderse. Parece como si la economía española pudiera prescindir de este elemento orientador para que alguien resuelva el problema de adaptación de la economía de España a las economías de la Comunidad.

Mientras no sea aceptado, probablemente con brusquedad, el concepto de competitividad por las estructuras empresariales y por las demás instituciones sociales, difícilmente se podrá incidir en la introducción de la productividad como criterio que defina la evaluación de procesos y prestaciones.

III. Situación actual de la empresa española por lo que respeta a su estructura y competitividad

Según los datos más recientes, el número de empresarios españoles es de 326.800 con una baja de 32.000 del año 1985 con respecto a 1984. A ellos se han de añadir dos millones de personas que trabajan de forma autónoma. (Ver cuadro número 1).

Cuadro número 1

NÚMERO DE EMPRESARIOS EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS						
	Empleadores			Empresarios sin asalariados y trabajadores autónomos		
	1985	1984	Diferencia	1985	1984	Diferencia
Agricultura y pesca	27.200	23.600	+3.600	799.400	870.200	-70.800
Energía y agua	100	1.400	-1.300	700	200	+500
Minería no energética. Química	7.700	10.500	-2.800	6.100	7.200	-1.100
Industrias de metales y mecánica	19.600	21.000	-1.400	25.700	27.900	-2.200
Otras industrias manufactureras	54.900	57.300	-2.000	104.100	121.500	-17.400
Construcción	40.400	45.700	-5.300	162.000	147.200	+14.800
Comercio, hostelería y reparaciones	133.100	148.700	-15.600	663.400	610.500	+52.900
Transportes y comunicaciones	8.000	10.300	-2.300	124.300	135.700	-11.400
Sector financiero y de seguros	17.600	17.200	+400	34.400	29.400	+5.000
Otros servicios	18.200	23.400	-5.200	90.700	91.400	-700
Total	326.800	359.200	-32.400	2.010.800	2.041.200	-30.600

Fuente: Elaboración propia sobre los datos de la encuesta de población activa (EPA) del cuarto trimestre de 1985 y del cuarto trimestre de 1984. La suma de la tercera columna no coinciden por 100 personas con la diferencia entre el total de la primera y la segunda, aunque todos los datos han sido confirmados en el Instituto Nacional de Estadística.

Si se observa la natalidad de las empresas españolas en los últimos años, puede apreciarse que hasta 1984 ciertamente se ha duplicado el número de sociedades creadas, pasando de 15.000 a 30.000 en 1984, pero el capital medio por empresa ha bajado de 4,5 millones de pesetas a 3,5 millones de pesetas. (Ver cuadro número 2)

Cuadro número 2

EMPRESAS QUE NACEN EN ESPAÑA

AÑOS	NUMERO DE SOCIEDADES	CAPITAL PROMEDIO (MILLONES PESETAS)
1980	15.182	4,5
1981	15.096	4,9
1982	20.154	4,8
1983	25.844	4,8
1984	29.200	3,5

FUENTE : BOLSA DE MADRID, DICIEMBRE 1985.

Pero si se analizan con un mayor detalle estos datos, en base a las cifras de capital, puede apreciarse que se ha reducido a un tercio el valor de las aportaciones de capital de estas empresas (Ver cuadro número 3)

Cuadro número 3

NATALIDAD DE SOCIEDADES MERCANTILES (Número de sociedades registradas anualmente)					
	NUMERO DE SOCIEDADES	INDICE 1973 = 100	CAPITAL NOMINAL (millones de pesetas)		
			Pesetas corrientes	Pesetas de 1973	Indice 1973 = 100
1973	10.797	100,0	74.045	74.045	100,0
1974	12.108	112,1	108.506	93.953	126,9
1975	11.422	105,8	54.244	40.435	54,6
1976	12.484	115,6	51.608	32.798	44,3
1977	11.183	103,6	38.580	19.960	27,0
1978	11.026	102,1	51.273	21.897	29,6
1979	10.294	95,3	55.203	20.163	27,2
1980	15.182	140,6	68.162	22.010	29,7
1981	15.096	139,8	74.038	20.900	39,2
1982	20.154	186,7	95.625	23.748	32,1
1983	25.844	239,4	123.411	27.327	36,9
1984	28.719	266,0	120.126	23.949	32,3

Fuente: I. N. E., a partir de registros mercantiles

Todo lo cual indica, que teniendo en cuenta el lapso de más de doce años en la vida de la creación de empresas, se aprecia un debilitamiento generalizado de la estructura empresarial española.

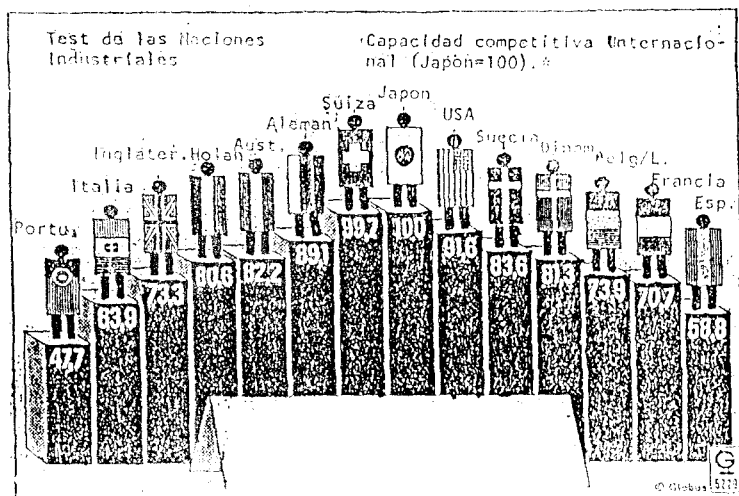
Independientemente de los criterios que quieran utilizarse para medir la competitividad de la empresa española, puede señalarse que la misma viene a estar representada por un 59% con respecto al Japón y Suiza y que corresponde fundamentalmente a una competitividad del 66% de la República Federal de Alemania o bien del 83% de Francia, 92% de Italia. Solamente Portugal queda detrás de la situación competitiva española.

Este esquema orientador de la situación económica española es difícil de aceptar por los distintos grupos económicos y sociales de España. Debido a la experiencia del año 1984 y al mantenimiento en 1985 de los incrementos de exportaciones, así como también al logro de un histórico saldo positivo de la Balanza de Pagos, parece haberse extendido la opinión de una fortaleza significativa de la economía española, por no analizar sus verdaderas causas.

Esta diferencia de competitividad (ver figura número 1) viene a corresponder también con los diferentes análisis que se han venido realizando sobre los niveles de productividad de la economía española.

Figura número 1

Competitividad internacional de la Economía española



Determinado en base a 248 criterios (p.e. dinámica de la Economía, costes de trabajo, productividad, inversiones, rentabilidad, capacidad financiera, niveles de financiación, estructura de población activa, intervención del Estado, riqueza de materias primas, nivel de tecnología, comercio exterior, estabilidad política etc.)

Puede evaluarse en términos globales, dejando a un lado el debate sobre el análisis de la productividad en su configuración y su problemática, que la economía española tiene una productividad de 2/3 de la media de los países industrializados de Europa y que viene a representar un porcentaje ligeramente superior al 50% como media de la productividad de la República Federal de Alemania.

Jerarquizando la situación competitiva de la economía española (ver cuadro número 4) puede apreciarse que España se encuentra en último lugar en cuanto a la competitividad internacional con respecto a los demás países industrializados. Y si ésto era válido para 1984, es muy posible que para 1985 haya ocurrido lo mismo dada la evolución de los costes de producción y de la ligera modificación de la productividad española.

Cuadro número 4

Jerarquización de la capacidad competitiva internacional 1984

Estados Unidos	71,0	Holanda	60,8
Suiza	70,9	Austria	58,3
Japón	70,5	Bélgica/Luxemburgo	56,1
Rep. Fed. Alemania	65,8	Gran Bretaña	55,2
Dinamarca	65,1	Francia	48,8
Suecia	65,4	Italia	45,4
Canadá	61,4	España	42,0

Fuente : Der Bund (Bern), Nr. 136 v. 14. Juni 1985

IV. Causas y consecuencias de la diferencia de la capacidad competitiva de la economía española : elementos determinantes como consecuencia de la estructura empresarial

Por primera vez, puede analizarse en base de datos empíricos, cuál ha sido el comportamiento de las empresas españolas y cuáles han sido las consecuencias de estos comportamientos.

Dada la heterogeneidad de la composición empresarial de la economía española, y observándose en los últimos años una fuerte dualidad entre el comportamiento de las distintas variables que configuran la actuación empresarial de las empresas multinacionales en España y de las empresas nacionales, parece oportuno y conveniente la continuación un análisis diferenciado por la empresa española y las empresas multinacionales y por el sector de actividad en el marco económico y social es

El análisis de los datos empíricos de los últimos años comportamientos de las empresas españolas y de las empresas multinacionales en España, por un lado, y por el otro, los comportamientos de los sectores económicos para las empresas multinacionales y nacionales, por un lado, y para las empresas alemanas por otro.

Después de haber hecho análisis, el resultado de aquellas actividades económicas que corresponden a título de ilustración al sector del automóvil, el sector de electrodomésticos y a las ópticas referentes a instrumentos de alta calidad.

Después de haber hecho análisis, que por primera vez puede ser realizado en el año actual, se aprecia claramente el comportamiento de la economía española y la empresa española, la empresa multinacional y los grupos

sociales tanto los que aportan capital como los representantes del trabajo y, no por último, a las propias instituciones políticas.

La modificación de estas estructuras productivas que hacen inviable alcanzar un grado superior de competitividad abarca una modificación sustancial en el comportamiento y la cultura económica de los grupos políticos, económicos, sociales y de pensamiento en España.

El enorme gap organizativo y el abrir la economía y las instituciones económicas y sociales, es el gran reto que puede conducir a superar esta enorme diferencia en cuanto a la capacidad de racionalidad en la asignación de recursos de la economía española, frente a las economías centroeuropeas.

Se van a analizar aquí cinco aspectos fundamentales en base a las cuentas de resultados de una muestra representativa de la economía española y que corresponde a los siguientes aspectos :

- 1º - División de trabajo.
- 2º - Comportamiento del factor humano, de mano de obra
- 3º - Comportamiento de los costes financieros.
- 4º - Comportamiento de los costes de amortización y política de inversiones.
- 5º- Resultados y consecuencias para la estructura empresarial.

A continuación se pasarán a analizar las estructuras de Balance, tanto por lo que afectan a las capacidades financieras como por lo que se refiere a la capacidad de la propia gestión económica.

V. División del trabajo de la economía española

Quizás, como se ha señalado, la característica fundamental del reto de la empresa y de la sociedad española es transformar las instituciones, configuradas como sistemas cerrados en sistemas abiertos. Y ésto afecta tanto a la empresa española como al conjunto de la economía y a todas las demás instituciones.

Cuando se analiza el peso de la economía exterior española con respecto al producto interior bruto, se aprecia que las importaciones vienen a representar una cifra en torno al 20% del producto interior bruto, cifra que es la más baja de todos los países europeos. Un país en las circunstancias españolas, debiera tener una cuota de economía exterior alrededor de un 40%, a los efectos de modificar su actual división de trabajo.

Será imposible introducir elementos de competitividad en la cultura económica y empresarial española, y consecuentemente exigencias de productividad, si la economía española no se abre, esto es, la competitividad no se puede producir dentro del sistema económico español como sistema cerrado, sino que solamente se establecerá forzándole con una mayor apertura a la economía exterior.

Esta baja cuota de participación de la economía exterior en el conjunto económico español, se ve también al analizar la estructura de las empresas españolas.

En el cuadro número 5 se analiza, en primer lugar, la estructura de la división de trabajo midiéndola en la cuenta de explotación en % del valor de la misma.

Cuadro número 5

Estructura de la división de trabajo (en% de valor de la producción)		
Cuenta de resultados		
Concepto	Compras a terceros	
	1983	1984
Empresas españolas		
Total	54,06	52,44
Públicas	42,23	40,61
Privadas	60,12	58,36
Empresas alemanas		
Total	66,1	64,2

Las empresas españolas compran a terceros en el año 1984 un 52%, alcanzando una cuota muy inferior la empresa pública española con un 40%, mientras que la empresa privada alcanza una cifra cercana al 58%. Y ello frente a la empresa alemana que con un 64% adquiere a terceros 2/3 de todo su valor de la producción.

Pero si se analiza este comportamiento de forma diferenciada dentro del contexto económico español entre empresas nacionales y multinacionales, puede verse en el cuadro número 6 que las empresas nacionales españolas, con un 50%, presentan a nivel de empresa media como pequeña y grande, una estructura semejante, mientras que la empresa multinacional española, en particular la empresa grande, se acerca prácticamente a la división de trabajo en la que participa la empresa alemana.

Cuadro número 6

Estructura de la división del trabajo (en % del valor de la producción)		
Concepto	Compras a terceros	
	1983	1984
Empresas españolas nacionales		
Total	52,53	50,81
Pequeña	48,76	49,51
Mediana	50,78	51,96
Grande	52,97	50,81
Empresas multinacionales España		
Total	60,97	60,22
Pequeña	49,9	48,20
Mediana	50,87	51,84
Grande	62,32	61,42
Empresas alemanas		
Total	66,1	64,2
Pequeña	59,1	
Mediana	63,7	
Grande	67,6	

Aquí es donde se puede apreciar ya una grave dualidad de la economía española. Mientras que la empresa nacional se mantiene con cuotas de división de trabajo bajas, la empresa multinacional grande participa en una mayor dimensión en esta división de trabajo, pero sobre todo en una división de trabajo multinacional.

En este sentido nos encontramos con que la empresa media y pequeña española posea una situación de mayor ineficiencia para poder dar un carácter competitivo, una mayor cuota de participación en la división de trabajo de las grandes empresas multinacionales en España. La situación se agrava todavía más, si se compara con el comportamiento de las grandes empresas alemanas que alcanzan hasta un 68% en cuanto a las compras a terceros, dentro del valor de su producción.

Esto significa para la empresa española costes unitarios más elevados.

Si analizamos esta situación de la división de trabajo con respecto al sector del automóvil, así como por lo que afecta al sector de electrodomésticos y al de aparatos de precisión pueden apreciarse las diferencias que aquí se han mencionado.

Cuadro número 7

Estructura de la división de trabajo Compras a terceros en % de valor de la producción			
		83	84
Empresas españolas (T)		54,06	52,44
Empresas alemanas (T)		66,1	64,2
Gran Sector 9 (Industria transf.de metales)		55,31	55,31
361	Total	65,46	66,32
	Nacional	58,94	61,75
	Multinacional	68,08	68,09
345	Total	56,27	56,37
	Nacional	58,15	57,15
351	Total	31,02	37,53
	Nacional	39,72	49,09
361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.			
345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.			
351 - " " y equipos de telecomunicación.			

Mientras no se logre una mejor división del trabajo no se podrá dar una respuesta competitiva, pero para ello, se necesita una liberalización de los mercados y una gran flexibilización para que la empresa pueda adaptarse a esas nuevas formas de organización de los procesos productivos, adaptándose con una mayor rapidez a una mayor estructura de división de trabajo.

La competitividad solamente se logra si se sustituyen la funciones de producción y las funciones de costes por curvas de costes unitarios más eficientes, como consecuencia de una mejor aplicación de tecnología y una mejor utilización de capacidades, punto clave en el momento actual de la economía española.

VI. El comportamiento del factor mano de obra en la economía española

Cuando se analizan detalladamente las posibilidades de la economía española se aprecia, en primer lugar, su gran disposición de recursos humanos en comparación con la de otros países centroeuropeos. Esta disposición de recursos humanos junto a una estructura de población relativamente joven permite, en principio, disponer de una capacidad productiva que pudiera configurarse de forma eficiente.

El gran problema con el que se enfrenta la economía española es de carácter doble :

- 1º - El que para muchos economistas, políticos y responsables de la sociedad española el hecho de la disposición de recursos humanos viene interpretándose como una carga que hace inviable el logro de mayores cotas de eficiencia y competitividad.
- 2º - Lo que no se ha conseguido captar en la sociedad española, es que este país, solamente dispone de un factor de producción : recursos humanos.
- 3º - Pero es que además los recursos humanos no son un problema cuantitativo, sino un problema básicamente cualitativo. El problema de formación, en todos los niveles, desde el universitario a la formación profesional, no ha sido adecuadamente configurado por lo que el problema de los recursos humanos es más un problema cualitativo que cuantitativo.

4º - Mientras no se conciba en la mentalidad de la cultura económica española, que el factor de producción por excelencia de España son sus recursos humanos, a los que dotados de calidad y de organización puede asumir el reto de competitividad, no hay respuesta a la situación actual.

Cuadro número 8

ESTRUCTURA DE LOS COSTES DE LA MANO DE OBRA (1985)
Industria (en DM)¹

	Costes m.o.hora trabajo (total)	Retribu- ción di- recta		Costes adicion. por hora
USA	38,51	28,01		10,50
Canadá	33,81	24,86		8,95
Noruega	31,86	21,51		10,35
Suiza	30,93	20,76		10,17
República Fed.				
Alemania	29,67	16,33		13,34
Suecia	29,09	16,91		12,18
Bélgica	26,32	14,87		11,45
Australia	26,29	18,26		8,03
Holanda	25,93	14,90		11,03
Dinamarca	24,42	19,92		4,50
Italia	24,14	12,19		11,95
Japón	23,62	18,45		5,17
Francia	22,89	12,61		10,28
Austria	22,02	11,41		10,61
Gran Bretaña	19,51	13,74		5,77
Irlanda	18,06	13,07		4,99
España	16,11	10,04		6,07
Grecia	10,76	6,79		3,97

(1) Hombres y mujeres por hora trabajada.
En parte datos provisionales

Quando se analiza la actual estructura de los recursos humanos en la economía española, se aprecia claramente la ineficiencia de la utilización de estos recursos.

Como puede apreciarse en el cuadro número 8, con datos de 1985, el coste de la mano de obra por hora trabajada en España se encuentra casi entre los "más baratos" de todos los países industrializados. Considerando tanto los costes directos como los costes adicionales por hora trabajada, el coste en DM en España es de 16,11 DM frente 38,51 DM para los Estados Unidos.

Cuadro número 9

SALARIOS HORA NACIONALES

Industria 1970/85 (en moneda nacional)⁽¹⁾

		1970	1985 ⁽¹⁾	Increment. 1985-70 en %
República Federal de Alemania	DM	6,20	16,33	163,4
Suiza	sfr	6,56	17,30	163,7
USA	US-\$	3,36	9,52	183,3
Holanda	hfl	4,82	16,80	248,5
Canadá	can. \$	3,01	11,52	282,7
Austria	ÖS	20,90	80,20	283,7
Suecia	skr	12,17	49,5	306,7
Japón	Yen	336	1495	344,9
Bélgica	bfr	66,2	300	353,2
Dinamarca	dkr	15,25	71,75	370,5
Noruega	nkr	13,24	62,89	375,0
Australia	A\$	1,48	8,86	498,6
Francia	FF	5,92	38,5	550,3
Gran Bretaña	engl. £	0,55	3,63	560,0
Irlanda	ir. £	0,42	4,20	900,0
Italia	Lit	635	7916	1146,6
España	Pts	39,47	581	1372,0
Grecia	Dr	15,95	319	1900,0

(1) Hombres y mujeres, en parte datos provisionales. Fuente : Länderstatistiken, IW-Berechnungen

Así, los costes de la mano de obra en España, costes nominales y al tipo de cambio de DM, son el 54% de los costes de la mano de obra en la República Federal de Alemania, el 52% de los costes en Suiza.

Esto significa que los costes en España de la mano de obra, son la mitad prácticamente, y que incluso en la estructura entre costes directos e indirectos la situación española no es la más desfavorable.

Puede además apreciarse, como se recoge en el cuadro número 9, que, sin embargo, si comparamos el proceso de la evolución de los costes de la mano de obra entre 1970 y 1985 España es el país que presenta un mayor incremento de costes de toda la Comunidad Europea, incremento que no ha ido acompañado de una mejora correspondiente en la situación de la

productividad. En 1986 la tendencia se agudiza, porque el incremento de los costes salariales puede ya situarse en una cifra de al menos el 10%.

Cuadro número 10

SALARIOS HORA EN DM

Industria 1970-85 ¹ (en DM)²

	1970	1985 ³	Increm. 1985-70 en %
USA	12,26	28,01	128,5
Canadá	10,52	24,86	136,3
Noruega	6,76	21,51	218,2
Suiza	5,55	20,76	274,1
Dinamarca	7,42	19,92	168,5
Japón	3,43	18,45	437,9
Australia	6,02	18,26	203,3
Suecia	8,56	16,91	97,5
República Fed.			
Alemania	6,20	16,33	163,4
Holanda	4,87	14,90	206,0
Bélgica	4,86	14,87	206,0
Gran Bretaña	4,80	13,74	186,3
Irlanda	3,71	13,07	252,3
Francia	3,91	12,61	222,5
Italia	3,68	12,19	231,3
Austria	2,94	11,41	288,1
España	2,07	10,04	385,0
Grecia	1,98	6,79	242,9

(1) Mujeres y hombres. (2) Media anual del tipo de cambio. (3) Datos provisionales.

Fuente : Länderstatistiken, IW. Berechnungen.

Analizada esta evolución en un valor monetario único, como en este caso el DM (ver cuadro número 10), puede apreciarse como España ha tenido un crecimiento del 385% en los costes salariales en el período que va de 1970 a 1985. Esto significa que el proceso de acercamiento de los costes españoles a los costes correspondientes a los otros países europeos es muy rápido y que, por lo tanto, el período de igualación o de acercamiento de los niveles salariales españoles al europeo va a ser sumamente corto (ver cuadro número 11).

Cuadro número 11

POSICION RELATIVA DE LOS COSTES DE MANO DE OBRA EN LA RFA (EN DM)

	Costes mano de obra BRD = 100		
	1970	1984	1985
USA	167,7	128,8	129,8
Canadá	135,1	118,5	114,0
Noruega	97,2	106,7	107,4
Suiza	82,0	106,2	104,2
República Fed.			
Alemania	100,0	100,0	100,0
Suecia	118,0	95,0	98,0
Bélgica	83,2	90,1	88,7
Australia	84,3	108,6	88,6
Holanda	84,7	93,6	87,4
Dinamarca	92,9	81,2	82,3
Italia	73,6	80,2	81,4
Japón	41,8	77,8	79,6
Francia	68,5	76,2	77,1
Austria	55,4	74,6	74,2
Gran Bretaña	62,2	63,5	65,8
Irlanda	47,2	57,9	60,9
España	32,7	53,6	54,3
Grecia	29,0	39,7	36,2

Fuente : IW Berechnungen

Ello implica, que una de las estrategias que debiera tener a su disposición la empresa española para lograr una mejora sustancial de productividad, sería que este diferencial en el coste de la mano de obra quedase reflejado en los costes por unidad producida de la cuenta de explotación.

Sin embargo, como puede apreciarse en el cuadro número 12, tenemos que en el análisis global los costes de la mano de obra, esto es, los costes en la cuenta de explotación de la mano de obra son en España, una cifra idéntica a la que tiene la empresa alemana. Y si se diferencia, sobre todo, la empresa pública y privada, puede verse cómo en la empresa pública española el coste de la mano de obra por unidad producida, le supera en un porcentaje muy importante.

Cuadro número 12

Insuficiente asignación de los recursos humanos		
Concepto	Costes mano obra (% s/valor producción)	
	1983	1984
Empresas españolas		
Total	19,03	18,22
Públicas	22,59	21,56
Privadas	17,20	16,55
Empresas alemanas		
Total	18,00	18,7

Lo que quiere decir que el diferencial de costes reales de la mano de obra, que es del 50% con respecto a la República Federal de Alemania, se pierde por una ineficiente asignación de los recursos humanos en la empresa española.

Si se desagrega este análisis, como puede apreciarse en el cuadro número 13, nos encontramos con que las empresas nacionales españolas están situadas en una posición de mayor ineficiencia que las multinacionales en España.

Cuadro número 13

Insuficiente asignación de los recursos humanos		
Concepto	Costes mano obra (% s/valor producción)	
	1983	1984
Empresas españolas nacionales		
Total	19,78	18,47
Pequeña	25,28	24,19
Mediana	23,98	23,11
Grande	18,30	17,62
Empresas multinacionales España		
Total	18,71	17,70
Pequeña	25,82	26,19
Mediana	23,69	22,80
Grande	17,18	16,92
Empresas alemanas		
Total	18,00	18,7
Pequeña	22,6	
Mediana	20,4	
Grande	16,9	

Puede apreciarse cómo las empresas multinacionales en España, con un coste de la mano de obra de 17,7% del valor de la producción, frente al 18,7% de las empresas alemanas, alcanzan cifras de hasta el 24,1 en las empresas pequeñas y, por consiguiente, el que no aparezca por ningún lado en la cuenta de resultados el diferencial del coste del factor de producción mano de obra.

Cuadro número 14

Insuficiente asignación de los recursos humanos Costes mano de obra % s/valor producción			
		83	84
Empresas españolas		19,03	18,22
Empresas alemanas		18	18,7
Gran Sector número 9 IND. transf. metales)		27,26	26,49
361	Total	20,18	19,2
	Nacional	24,76	24,3
	Multinacional	18,35	17,22
345	Total	20,4	20,45
	Nacional	19,34	20,15
351	Total	49,12	42,28
	Nacional	39,55	30,33
361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.			
345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.			
351 - " " y equipos de telecomunicación.			

Trasladado este análisis al sector del automóvil y electrodomésticos (véase cuadro número 14) nos encontramos que la situación todavía es mucho más grave.

En la industria del automóvil el coste de la mano de obra para las empresas nacionales españolas es del 24,76% en el año 1983 y de 24,4% en el año 1984, mientras que en las multinacionales españolas es del 18,35% en 1983 y del 17,22 en 1984 y en las alemanas es del 18% en 1984 y del 18,7% en 1984.

Todo ello lo que refleja es la baja productividad, por diferentes causas que no solamente son provenientes del trabajo de la economía española. Las causas de esta baja productividad deben verse fundamentalmente en la ineficiencia del esquema organizativo, en el inadecuado management de las empresas y la presión del entorno empresarial para que

la empresa no pueda adaptarse a las nuevas circunstancias y, por lo tanto, asimilar el ajuste necesario de sus procesos productivos.

VII. La situación del coste financiero de la empresa española

Junto a la división de trabajo y, por lo tanto, la eficacia en la utilización del conjunto de los recursos de una empresa y la eficacia en la utilización del recurso humano se plantea el problema de la forma y del coste del recurso financiero en los procesos productivos.

Como puede apreciarse en el cuadro número 15 la carga financiera medida en el valor de la producción de la empresa española es del 9,4% frente al 1,5% de la empresa alemana. Esto es, la cuenta de explotación de la empresa española soporta un coste financiero que es seis veces superior al que soporta la empresa alemana. Y si se considera la empresa pública española, puede apreciarse que en esta cuenta de explotación el coste de financiación de la actividad productiva, es de casi ocho veces.

Si se procede a una desagregación del comportamiento de los costes financieros en las empresas españolas de carácter nacional y las multinacionales, puede apreciarse como se produce aquí, más que en ningún otro de los campos de factores de producción, la dualidad ya mencionada de la economía española.

Cuadro número 15

Cargas financieras e incompetitividad (asignación recursos financieros)		
Concepto	Costes financ. (en % del valor de la producción)	
	1983	1984
<i>Empresas españolas</i>		
Total	9,10%	9,4%
Públicas	11,53%	11,55%
Privadas	7,85%	8,32%
<i>Empresas alemanas</i>		
Total	1,2%	1,5%

Mientras que el total de las empresas nacionales tienen un coste de financiación del 10,48% del valor de la producción frente al 1,5% en la empresa alemana, la multinacional en España solamente tiene un coste de financiación del 4,44. Esto es, la multinacional en España tiene un coste de financiación inferior a la mitad del de la empresa nacional (ver cuadro número 16).

Cuadro número 16

Cargas financieras e incompetitividad (asignación de recursos financieros)		
	Costes financ. (en % valor de la producción)	
	1983	1984
Empresas españolas nacionales		
Total	10,01	10,48
Pequeñas	6,95	7,02
Medianas	6,28	6,55
Grandes	10,57	11,10
Empresas multinacionales España		
Total	4,77	4,44
Pequeña	5,30	4,76
Mediana	4,69	4,41
Grande	4,75	4,43
Empresas alemanas		
Total	1,2	1,5
Pequeña	2,2	
Mediana	1,5	
Grande	1,0	

Pero lo que verdaderamente llama la atención es el hecho de que la empresa grande española, con un coste de financiación del 11,1% del valor de la producción, alcanza cotas que no se reflejan ni mucho menos en el comportamiento de las empresas multinacionales.

Puede en este cuadro apreciarse como el comportamiento de la empresa multinacional en España, independientemente de su tamaño, mediana o grande, es casi semejante y el coste financiero viene a oscilar en torno al 4,5% del valor de la producción frente al 1,5% en la empresa alemana. Esta identificación del coste financiero en las diferentes dimensiones de las empresas multinacionales en España no se da para la empresa nacional, que muestra diferencias sustanciales como puede apreciarse en el cuadro de referencia.

Y aquí, en comparación con los recursos humanos, puede apreciarse que la gestión financiera es sumamente diferenciada con una distinta división de trabajo en este área de la financiación empresarial.

El problema es más grave cuando se contempla la situación concreta de la industria del automóvil, de la industria de electrodomésticos y la que corresponde a los aparatos de precisión (ver cuadro número 17).

Cuadro número 17

		Cargas financieras	
		Costes financieros en % s/valor producción	
		83	84
Empresas españolas		9,10	9,4
Empresas alemanas		1,2	1,5
Gran Sector número 9 (Industria transf. de metales)		8,78	9,13
361	Total	8,3	8,99
	Nacional	17,27	18,9
	Multinacional	4,70	5,15
345	Total	8,49	7,96
	Nacional	6,87	6,89
351	Total	9,25	8,79
	Nacional	9,24	8,09

361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.

345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.

351 - " " y equipos de telecomunicación.

La situación de la industria del automóvil con unos costes financieros que alcanzan el 8,99 en 1984 y la industria de electrodomésticos el 7,96% en 1984 prácticamente sitúan a estas empresas en el umbral de la incompetitividad que pone en entredicho su propia subsistencia.

VIII. Comportamiento de la función de amortización y del stock de capital en la empresa española

Uno de los elementos más graves de la competitividad de la empresa española, es el que corresponde a la insuficiente capacidad de amortización.

Aquí debe distinguirse claramente el gran esfuerzo que a partir de 1983 viene realizando la empresa española de dedicar mayores cuotas a la amortización de sus equipos, tal como puede apreciarse en la evolución del coste asignado a la amortización dentro de la cuenta de resultados.

Pero frente a este esfuerzo que se realiza a partir de 1983 y 1984 y que fundamentalmente se ha realizado en 1985, como lo demostrarán las cifras que aparecerán dentro de pocos meses, puede apreciarse, que el volumen de inversión de la empresa española lleva a un envejecimiento radical de su stock de capital.

Cuadro número 13

Amortizaciones, envejecimiento equipos y capacidad de sustitución				
	Amortizaciones en % de resultados		Amortizaciones/ Inmovilizado	
	1983	1984	1983	1984
Empresas españolas				
Total	4,79	5,44	4,63	5,38
Públicas	6,76	7,13	5,33	5,62
Privadas	3,78	4,60	4,13	5,21
Empresas alemanas				
Total	3,5	3,60	13,9	13,9

Como se demuestra en el cuadro número 18 la empresa española ha amortizado, de acuerdo con sus resultados, medidos en su porcentaje de su valor de la producción, el 5,44%; es notable en este terreno el gran esfuerzo de la empresa pública con el 7,3%. Puede apreciarse que estas cifras son incluso muy superiores a la que corresponde a la función de costes de amortización de la empresa alemana con el 3,6%.

Pero cuando se analiza correctamente el volumen de amortizaciones con el inmovilizado de las empresas, puede apreciarse que la empresa española con un 5,38% de amortización en 1984 del valor de sus amortizaciones, se sitúa en una situación de descapitalización por obsolescencia técnica muy notable y en una situación de incapacidad de renovación importante.

La empresa alemana amortiza 2,6 veces la capacidad de amortización del año 1984 de la empresa española. O dicho en otros términos, mientras que la empresa española con ese volumen de amortizaciones tiene un periodo de recuperación de su inmovilizado de 18 años, la empresa alemana posee una situación de recuperación de 7 años como término medio.

El problema se aprecia todavía de forma más grave en el cuadro número 19, cuando se analiza detalladamente la política de amortizaciones de la empresa española. Mientras que la empresa nacional amortiza un 5%, esto es, tiene un periodo de amortización de 20 años, y en la empresa pequeña incluso de 27 años, la empresa multinacional en España, en todas sus dimensiones, viene a amortizar aproximadamente el 12% de su inmovilizado.

Esto es, amortiza más de dos veces la amortización de la empresa nacional española, y se acerca al volumen de amortización del inmovilizado de la empresa alemana con el 13,9%. Puede aquí apreciarse que la dualidad que antes se ha observado en la estructura de la función de costes de financiación de la empresa en la economía española se vuelve a dar con una gravedad todavía superior en el coste de la amortización.

Cuadro número 19

Amortizaciones, envejecimiento de equipos y capacidad de sustitución				
	Amortizaciones en % valor producc.		Amortizaciones/ Inmovilizado	
	1983	1984	1983	1984
Empresas españolas nacionales				
Total	5,07	5,83	4,3	5,01
Pequeña	4,00	4,25	3,17	3,67
Mediana	3,69	4,00	4,85	5,48
Grande	5,27	6,12	4,36	5,08
Empresas multina- cionales España				
Total	3,29	3,47	10,21	11,93
Pequeña	3,34	4,27	7,72	10,73
Mediana	2,71	2,93	9,60	11,97
Grande	3,34	3,48	10,40	11,99
Empresas alemanas				
Total	3,5	3,6	13,9	13,9
Pequeña	3,4			
Mediana	3,0			
Grande	3,7			

¿Qué significa ésto? Significa fundamentalmente dos cosas :

- 1ª - Los cálculos económicos que realiza la empresa española son erróneos, esto es, en el cálculo del coste no está incluido adecuadamente el verdadero coste de la amortización, puesto que se estima de forma muy inferior a la que le debe corresponder cara a sus necesidades de futuro y de acuerdo con el comportamiento de sus competidores.
- 2ª - El envejecimiento de su stock de capital, es una de las situaciones más graves cara a una incorporación competitiva de la empresa española.
- 3ª - Mientras que la empresa nacional tiene unas cuotas de amortización muy bajas, la multinacional en España asume una política de amortizaciones de corte internacional y, por lo tanto, con una mayor capacidad de renovación de equipamientos en el futuro, por lo que prácticamente la posibilidad de competitividad de la empresa española es muy baja.
- 4ª - Ello implica fundamentalmente que en las perspectivas de futuro, la empresa española está descapitalizada a través de un cálculo erróneo de sus precios y por lo tanto una no recuperación de sus inmovilizaciones.

La situación es todavía más grave cuando se analiza en el cuadro número 20 la situación en el sector de automóviles, electrodomésticos y aparatos de precisión. Puede apreciarse que en la industria del automóvil prácticamente la situación de las amortizaciones hacen inviable la solvencia

Cuadro número 20

		Amortizaciones en % del valor producción		Amortizaciones Inmovilizado	
		83	84	83	84
Empresas españolas		4,79	5,44	4,63	5,38
Empresas alemanas		3,5	3,60	13,9	13,9
Gran Sector número 9 (Industria transf. de metales)		3,75	3,95	6,01	6,28
361	Total	3,76	3,71	5,42	5,47
	Nacional	4,61	3,95	4,47	3,84
	Multinacional	3,41	3,62	6,12	6,67
345	Total	3,30	3,46	7,28	7,48
	Nacional	3,56	3,50	7,99	7,15
351	Total	3,49	3,83	6,34	8,2
	Nacional	4,34	4,14	9,27	11,85
361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.					
345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.					
351 - " " y equipos de telecomunicación.					

IX. Situación de resultados de la actividad empresarial

Una de las condiciones claves que asegura la competitividad de futuro de una economía y de sus empresas son sus resultados y sus expectativas de resultados.

Cuadro número 21

Resultados de la actividad empresarial en % del valor de la producción		
	1983	1984
Total de Empresas	0,05	0,60
Públicas	(4,20)	(3,20)
Privadas	2,23	2,50
Multinacionales	1,86	2,61
Nacionales	(0,53)	(0,07)
Total Alemania	1,81	2,00

En el cuadro número 21 que aquí hemos expuesto puede apreciarse que la empresa española en el año 1984 tiene unos resultados negativos frente a un resultado superior en las multinacionales (medido en el valor de la producción), al obtenido en la propia República Federal de Alemania. El problema grave es, sobre todo, en la empresa pública española aunque no es menos en la empresa privada.

Esta situación de resultados se ha mejorado, sin duda, en el año 1985, pero dentro de la medida de que la política de amortizaciones tiene todavía cuotas de absorción de excedentes empresariales muy importantes, por lo que la evaluación de los resultados, de acuerdo con los datos contables españoles debe de tomarse con la precaución correspondiente al tratamiento dado a los costes de amortización.

Cuadro número 22

Resultados de la actividad empresarial				
	Beneficio en % inmovilizado neto		(Benef. + amortizació en % inmovilizado net	
	1983	1984	1983	1984
Empresas españolas				
Total	0,05	0,06	4,7	6,0
Públicas	- 3,3	- 2,5	2,0	3,1
Privadas	2,4	2,8	6,6	8,0
Empresas multina- cionales España				
	9,1	9,1	21,1	21,1
Empresas alemanas	10,22	11,90	31,0	33,4

El problema que se refleja es que en España las empresas considerando el beneficio y la amortización sólo recuperan un cash flow del 6%, mientras que las multinacionales en España alcanzan el 21% y las empresas alemanas el 33%.

Esto es, una empresa alemana puede en tres años recuperar el riesgo inmovilizado y una empresa española necesita esperar 16 años si se extrapola la situación del año 1984 para poder recuperar el riesgo implicado en el inmovilizado.

Cuadro número 23

		Resultados en % s/valor producción	
		83	84
Empresas españolas		0,05	0,60
Empresas alemanas		1,81	2,00
Gran sector número 9 (Industria transf. de metales)		-6,11	-6,17
=====			
361	Total	-4,92	-4,91
	Nacional	-16,49	-16,92
	Multinacional	-0,28	-0,25

345	Total	-0,63	-0,86
	Nacional	1,05	0,01

351	Total	-1,93	1
	Nacional	-3,32	1,86

361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.			
345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.			
351 - " " y equipos de telecomunicación.			

Claramente son cifras que marcan una situación de competitividad sumamente baja, y que sólo mediante una modificación sustancial de estas funciones de costes de la función empresarial, puede modificarse las expectativas de futuro.

X. Situación de las estructuras de Balance de la empresa española

Independientemente del análisis que corresponde a la cuenta de resultados, debe analizarse de forma detallada cuáles son las condiciones de la estructura financiera y de la estructura de la gestión de los activos en los que realiza su actividad la empresa española.

Como puede apreciarse en el cuadro número 22 la empresa española dispone de unos medios propios que son la mitad de los que afectan a la empresa alemana y que, consiguientemente, repercuten tanto en los costes financieros como en su capacidad de financiación.

Cuadro número 24

Cobertura con medios financieros en % del Inmovilizado Neto				
	España		Alemania	
	1983	1984	1983	1984
Medios propios con regular.	56,9	56,5	-	-
sin regular.	31,0	32,9	61,3	64,0
Medios propios (con R.) + obligaciones a l.p.	106,4	107,2	-	-
Medios propios (sin R.) + obligaciones a l.p.	80,5	83,6	125,1	128,5
Resultados obtenidos en % del capital ajeno. (1)	4,9	6,5	13,6	14,0
Beneficio + Amortización				

Al mismo tiempo, ésto refleja también las bajas cuotas de amortización que antes hemos visto.

Los medios propios en la empresa española, significan aproximadamente un tercio del inmovilizado neto mientras que en Alemania es un 64%.

Si analizamos los medios propios y las obligaciones a largo plazo, la empresa española sólo cubre un 84% de su inmovilizado mientras que la empresa alemana se sitúa en el 128%.

Muy en particular puede verse, que los resultados obtenidos por la empresa (beneficio + amortizaciones) medidas con respecto al capital ajeno son el 6,5% para la empresa española frente a un 14% para la empresa alemana.

Quiere decir que la empresa española con un 6,5% que ha obtenido de recuperación del dinero invertido para un coste del capital de un 16% o 17% para el año 1984, ha visto prácticamente afectado su resultado por el coste financiero, lo que justifica de forma plena las cifras anteriormente mencionadas de la curva de costes financieros, en la cuenta de resultados.

Como puede apreciarse en el cuadro número 23, los medios propios españoles alcanzan una cifra del 22%, en principio superior a la participación de capital propio en la suma del balance de las empresas alemanas.

Pero, por otro lado, el inmovilizado de la empresa española es casi dos veces el inmovilizado de la empresa alemana. Esto es, mientras la empresa española, sin regularización, posee un inmovilizado del 51,1%, pendiente de amortizar, la empresa alemana sólo lo tiene del 28,5%, dando mayor beligerancia a una gestión de almacenes y política de clientes.

Cuadro número 25

Cobertura con medios financieros (% Inmovilizado Neto)											
		Total		Total		Gran sector		345			
		España		Alemania		número 9		Total		Nacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	56,9	56,5	-	-	50,96	49,72	94,06	85,92	109,53	101,55
	sin R	31	32,9	61,3	64	24,98	27,21	51,64	53,3	80,92	76,19
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		106,4	107,2	-	-	114,15	111,96	140,09	138,3	152,04	145,49
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		80,5	83,6	125,1	128,5	88,17	89,45	97,66	105,67	123,43	120,14
Resultados (1) obtenidos en % Capital ajeno		4,9	6,5	13,6	14	-2,27	-2,24	3,76	3,71	7,19	5,04

(1) Bo + Amortización

345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.

Cuadro número 26

Cobertura con medios financieros (% Inmovilizado Neto)											
		Total		Total		Gran sector		351			
		España		Alemania		número 9		Total		Nacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	56,9	56,5	-	-	50,96	49,72	80,92	100,54	71,67	76,26
	sin R	31	32,9	61,3	64	24,98	27,21	61,24	80,84	37,47	46,64
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		106,4	107,2	-	-	114,15	111,96	128,39	156,77	116,44	136,19
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		80,5	83,6	125,1	128,5	88,17	89,45	108,7	137,07	82,24	106,57
Resultados (1) obtenidos en % Capital ajeno		4,9	6,5	13,6	14	-2,27	-2,24	1,22	5,41	0,85	5,52

(1) Bo + Amortización

351 - Fabricación de aparatos y equipos de telecomunicación.

Cuadro número 27

Cobertura con medios financieros (% Inmovilizado Neto)													
		Total		Total		Gran sector		361					
		España		Alemania		número 9		Total		Nacional		Multinacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	56,9	56,5	-	-	50,96	49,72	33,42	31,81	-14,68	-6,28	90,2	82,93
	sin R	31	32,9	61,3	64	24,98	27,21	12,45	15,05	-17,72	-8,71	48,06	46,95
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		106,4	107,2	-	-	114,15	111,96	92,53	83,92	76,94	69,52	110,93	103,24
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		80,5	83,6	125,1	128,5	88,17	89,45	71,56	67,17	73,91	67,1	68,79	67,26
Resultados (1) obtenidos en % Capital ajeno		4,9	6,5	13,6	14	-2,27	-2,24	-1,31	-1,24	-7,24	-7,07	5,37	5,35

(1) Bo + Amortización

361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.

El problema que se presenta es, por lo tanto, que sólo a través de una modificación sustancial, denominéese de forma muy clara, saneamiento empresarial, tanto de activos como de pasivos, puede iniciarse la andadura de la competitividad en la empresa española.

Cuadro número 28

		España		Alemania	
		1983	1984	1983	1984
Medios propios	con regular.	37,4	37,7	-	-
	sin regular.	20,4	22,0	18,02	18,0
Medios propios (con R.) + obligaciones l.p.		63,8	64,7	-	-
Medios propios (sin R.) + obligaciones l.p.		46,8	49,0	45,2	45,0
Inmovilizado	con regular.	65,7	66,8		
	sin regular.	48,7	51,1	29,7	28,5
Almacenes		12,3	10,6	23,5	23,5
Clientes		14,8	14,2	32,6	33,5

Cuadro número 29

Estructura de Balance en % Suma del Balance											
		Total España		Total Alemania		Gran sector número 9		345			
								Total		Nacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	37,4	37,7	-	-	16,77	17,17	25,63	23,85	31,01	28,92
	sin R	20,4	22	18,02	18	8,22	9,4	14,07	14,79	22,91	21,7
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		63,8	64,7	-	-	37,56	38,67	38,17	38,38	43,04	41,43
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		46,8	49	45,2	45	29,01	30,9	26,61	29,33	34,94	34,21
Inmovilizado	con R	65,7	66,8	-	-	49,06	51,35	46,87	43,56	46,72	48,67
	sin R	48,7	51,1	29,7	28,5	40,51	43,57	35,31	40,5	36,92	41,45
Almacenes		12,3	10,6	23,5	23,5	22,46	21,88	20,04	21,37	19,1	19,93
Clientes		14,8	14,2	32,6	33,5	36,14	34,29	46,21	43,98	46,64	42,81

345 - Fabricación de aparatos electrodomésticos.

Cuadro número 30

Estructura de Balance en % Suma del Balance											
		Total		Total		Gran sector		351			
		España		Alemania		número 9		Total		Nacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	37,4	37,7	-	-	16,77	17,17	20,45	23,16	17,11	14,73
	sin R	20,4	22	18,02	18	8,22	9,4	15,48	18,62	8,95	9,01
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		63,8	64,7	-	-	37,56	38,67	32,45	36,12	27,8	26,31
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		46,9	49	45,2	45	29,01	30,9	27,47	31,58	19,63	20,59
Inmovilizado	con R	65,7	66,8	-	-	49,06	51,35	34,25	40,19	32,54	27,39
	sin R	43,7	51,1	29,7	28,5	40,51	43,57	29,28	35,65	24,37	21,67
Almacenes		12,3	10,6	23,5	23,5	22,46	21,88	18,32	26,85	22,29	25,8
Clientes		14,8	14,2	32,6	33,5	36,14	34,29	51,43	44,34	46,76	50,01

351 - Fabricación de aparatos y equipos de telecomunicación.

Cuadro número 31

Estructura de Balance en % Suma del Balance													
		Total		Total		Gran sector		361					
		España		Alemania		número 9		Total		Nacional		Multinacional	
		83	84	83	84	83	84	83	84	83	84	83	84
Medios propios	con R	37,4	37,7	-	-	16,77	17,17	14,73	13,8	-8,41	-3,55	31,25	27,42
	sin R	20,4	22	18,02	18	8,22	9,4	5,49	6,53	-10,15	-4,93	16,65	15,52
Medios propios (con R) + obligaciones l.p.		63,8	64,7	-	-	37,56	38,67	40,78	36,42	44,07	39,33	38,43	34,13
Medios propios (sin R) + obligaciones l.p.		46,9	49	45,2	45	29,01	30,9	31,54	29,15	42,34	37,95	23,83	22,24
Inmovilizado	con R	65,7	66,8	-	-	49,06	51,35	65,58	60,18	67,07	58,04	64,52	61,87
	sin R	43,7	51,1	29,7	28,5	40,51	43,57	56,34	52,91	65,33	56,66	49,93	49,97
Almacenes		12,3	10,6	23,5	23,5	22,46	21,88	17	15,63	14,33	12,61	18,90	18
Clientes		14,8	14,2	32,6	33,5	36,14	34,29	30,38	33,21	24,61	26,96	34,5	38,12

361 - Construcción y montaje de vehículos automóviles y sus motores.

XI. Elementos adicionales de competitividad

El análisis de la competitividad de la empresa española no puede sólo centrarse en lo que respecta a su cuenta de explotación y a sus estructuras de balances, sino que además existen otra serie de elementos no reflejados de forma directa en estas estructuras de cálculo económico que están condicionando de forma radical la respuesta de la competitividad de la economía española.

Estos aspectos, sobre todo a título de referencia, son los siguientes :

- 1º - Insuficientes estructuras directivas.
- 2º - Falta de estructuras comerciales.
- 3º - Un entorno empresarial que hace imposible una adaptación de la empresa que le permita sobrevivir a ese mismo proceso de adaptación.

El reto de :

- mercados
- tecnología
- dirección
- comercialización

constituyen las grandes incógnitas del momento económico actual español.

La empresa española tiene necesariamente que adaptarse a una nueva división de mercados, tiene que asumir nuevas tecnologías, tiene que renovar su stock de capital ante un saneamiento radical y tiene que definir nuevos programas de productos.

La pregunta que se tiene que plantear es

- ¿con qué estructuras empresariales, con qué condicionamientos del entorno puede realizarse este reto que tiene planteado la empresa española?

XII. La formación en materia de economía empresarial en la Universidad española

Como se ha señalado al principio, la situación actual de la deficiente capacidad competitiva de la empresa española no es consecuencia del azar.

Es consecuencia fundamentalmente de

- Un ordenamiento económico que ha cerrado la estructura de los distintos sistemas económicos e institucionales, evitando completamente la competitividad como motor clave en el proceso económico.
- Unas estructuras productivas que no han necesitado, por consiguiente, capacidad de racionalidad en la dirección de los procesos y de las instituciones, por lo tanto, no ha tenido necesidad de management sino solamente de administración.
- Tampoco las instituciones universitarias han tenido necesidad de dar respuesta formativa porque la práctica de la empresa tampoco la reclamaba.

La enseñanza de la economía de la empresa se empieza a situar en la Universidad española prácticamente en los años sesenta. En este momento, existían tres Cátedras en las Universidades españolas que se centraban fundamentalmente en las enseñanzas de tipo descriptivo de la institución de la

empresa y, sobre todo, la formación se basaba en la transmisión de los conocimientos contables financieros de tipo formal como también, a partir de los sesenta, en la enseñanza de la programación matemática como modelo formal.

Creo que puede afirmarse que no se ha enseñado de forma generalizada Economía Empresarial en la Universidad española.

A partir de los años setenta se multiplican las Cátedras de Economía de la Empresa, pero centrándose fundamentalmente en los aspectos concernientes a las enseñanzas de tipo formal. Incluso en materias modernas como la financiación y el marketing, domina en los programas y en la formación los modelos formalistas más que el contenido de una formación económico-empresarial.

Teoría de Producción y de Costes, es la gran desconocida en la formación empresarial, y Management, se ha comenzado fundamentalmente a partir de los años setenta.

Puede afirmarse que los niveles actuales de formación en Economía Empresarial en la Universidad española, son inadecuados e insuficientes.

Los actuales planes de estudio que abarcan 28 asignaturas puede asignárseles en la siguiente estructura de tipo medio :

- 4/5 son asignaturas de Derecho
- 4/5 asignaturas son Matemáticas y Estadística
- 4/5 asignaturas son Contabilidad
- 3/4 asignaturas son asignaturas de Cultura Económica
- 6/7 asignaturas son las que verdaderamente corresponden a Economía Empresarial
- 5 asignaturas corresponden a Economía General

En la actual estructura de los planes de estudios, la rigidez de un esquema napoleónico en la formación y la falta de flexibilidad y del atractivo universitario, hace prácticamente difícil una incorporación eficiente de las enseñanzas en materia de management.

El reto que se le plantea a las instituciones públicas españolas en materia de formación empresarial, es una modificación sustancial de las propias organizaciones universitarias, una mayor flexibilización en la estructura de la enseñanza y una mayor autonomía.

En este momento comienza a surgir, por primera vez, una mayor demanda de formación universitaria que se tendrá que cubrir por instituciones privadas o por las propias empresas, ya que la universidad pública no sabe dar una respuesta.

Existen una serie de obstáculos significativos para que la Universidad española pueda adaptarse a las exigencias de formación empresarial y que son las siguientes :

- 1ª - La actual estructura organizativa y de management de la Universidad española, hace inviable la modernización de una institución eficiente.
- 2ª - Los planes de estudios están seriamente afectados por los grupos de intereses de materias distintas a las que corresponden a una formación en Economía Empresarial.
- 3ª - Inausificante capacidad de respuesta de la Universidad española para ofrecer diferentes productos; "para cubrir las necesidades" en la práctica, lo que tendrá que resolverse en base a una mayor colaboración con esta misma.

- 4ª - Con la actual política de personal y de selección del profesorado, con la política actual de retribuciones se hace inviable poder atraer a la Universidad a las personas más eficientes.
- 5ª - Con las actuales estructuras de la Universidad española, la falta de medios adecuados y la infraestructura en la dotación y estructura de los departamentos universitarios se hace prácticamente inviable una labor inmediata y eficiente en la formación empresarial.

XIII. Resumen

1. La situación actual de la estructura empresarial española está caracterizada fundamentalmente por una acentuada dualidad. Por un lado, las empresas multinacionales que actúan dentro del marco español y, por otro lado, las empresas de carácter nacional. Ambos grupos de empresas presentan estructuras sumamente diferenciadas, tanto en cuanto a la estructura de su cuenta de explotación como en cuanto a su estructura de balances. Ello significa, comportamientos diferenciados dentro de un mismo marco económico como el que constituye la economía española.
2. Al mismo tiempo puede apreciarse una diferenciación cada vez más acentuada entre el conjunto de las empresas públicas y las empresas privadas españolas, que marcan diferencias notables tanto en cuanto a las estructuras de su cuenta de resultados como de sus estructuras de balances.

3. En un análisis detallado comparando, la estructura actual de la empresa en España frente a la estructura de las empresas en la República Federal de Alemania se llega a las siguientes conclusiones :

- Existe en la economía española una peor división de trabajo dentro de la propia empresa, por lo tanto, las empresas constituyen economías más cerradas que las que existen en la República Federal de Alemania.
- Los costes de personal, medidos como cuota del valor de la producción, son semejantes en las empresas españolas con respecto a las empresas alemanas, y ello a pesar de que los costes de personal en la empresa española vienen a consolidarse en un 60% del coste de personal en la República Federal de Alemania.
- Una de las diferencias fundamentales corresponde a los costes financieros, debidos al fuerte endeudamiento y a los elevados costes de capital en la empresa española.
- Uno de los datos más significativos a la hora de analizar las estructuras empresariales españolas, es el que se refiere al esfuerzo de amortización de los últimos años y al largo período de amortización que ha definido la política de la empresa española.
- Por último, las rentabilidades de las empresas españolas son muy distantes a las de las empresas alemanas.

4. Todo ello significa que la empresa española, como consecuencia de su estructura empresarial, dispone de una inadecuada asignación de los recursos en el proceso productivo y, por lo tanto, posee una baja productividad.

El comportamiento de la productividad de la mano de obra, como también por lo que concierne a la utilización del capital, significa una fuerte diferenciación competitiva con las empresas alemanas en cuanto a la dimensión de los costes unitarios :

- Lo cual refleja, que la estructura empresarial española adolece, por un lado, de falta de capacidad de management para realizar una eficiente asignación de recursos.
- El entorno empresarial ha creado una gran rigidez que hace difícilmente flexible los ajustes necesarios en la empresa y
- en tercer lugar, uno de los grandes déficits en este proceso es la insuficiente formación empresarial en el mundo universitario.

5. Esta situación de la empresa española, no se debe solamente al hecho concreto de que la estructura directiva o de management sea insuficiente, sino también a que el ordenamiento económico en que se ha desarrollado la empresa española a partir de los años sesenta, ha generado toda una forma de dirigir la empresa, de realizar la asignación de los recursos y unas relaciones concretas con los agentes sociales y el propio Estado, que han llevado permanentemente a concesiones mutuas entre empresa y entorno, en las que el criterio de eficacia económica, de racionalidad, no ha sido el criterio dominante.
6. Lo que a su vez se refleja en la historia de la formación en materia de economía empresarial en las Universidades españolas. Hasta mediados de los años sesenta solamente existían tres Cátedras en las Universidades españolas referentes a las materias de economía de empresa y sola-

mente, y la forma precipitada, en los años setenta y ochenta se inicia el desarrollo de nuevas creaciones de cátedras.

Sin embargo, uno de los elementos más característicos de la formación en materia de economía empresarial es la preferencia que ha tenido siempre en la formación los aspectos formales. Así, la contabilidad, la investigación operativa y las interpretaciones formalistas o de modelo en materia de finanzas, marketing, etc. ha dominado en la formación, por lo que se ha olvidado prácticamente todo lo que concierne en la formación hacia el tema de management.

La enseñanza de la organización, siendo siendo hoy todavía una de las áreas menos desarrolladas en las Universidades españolas.

7. Al no existir en España un ordenamiento económico anclado en la competitividad entre las empresas, sino más bien en la articulación de relaciones entre Estado, mercado, partes sociales y la propia selección de directivos en la empresa española, no se ha producido una necesidad de fomentar la capacidad de dirección y de management en el contexto real español.

8. Por ello, y como ha producido hasta nuestros días una creciente dependencia de los países de formación en materia económica para conseguir aportar hombres con mayores niveles de capacitación en economía empresarial que las universidades españolas.

Los propios planes de estudios vigentes en las Facultades españolas, vienen dominados por el Derecho, por las materias no directamente económico-empresariales, quedando reducidas éstas, a una expresión insuficiente para poder dar una adecuada respuesta institucional a las necesidades de un moderno management.

9. Por consiguiente, la falta de un orden económico que oblique a la competitividad en las prestaciones ha llevado a que, por un lado, las instituciones universitarias no se hayan orientado a una formación en economía empresarial porque tampoco el mundo empresarial ha demandado hasta nuestros días esta capacidad directiva.

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea se produce, de repente, la necesidad de poder asumir el reto de competencia para lo que se precisa de una actualización muy importante de la capacidad directiva de las empresas españolas.

La realidad de la economía española pudiera definirse en la frase siguiente :

"La crisis económica española es una crisis de management"

que se refleja no ya sólo en las instituciones puramente empresariales, sino en todas las instituciones que rigen la vida de la sociedad, desde las propias Universidades a los Ministerios, pasando por la Seguridad Social y por las otras instituciones como Ayuntamientos, etc. cuya gestión y administración de recursos dista mucho de responder a la racionalidad que exige una eficiente explotación de los factores de la sociedad.